

2

Homogenización Salarial, Retos y Respuestas Sindicales*

Rosa Albina Garavito Elías**

El cotidiano acto de vender la fuerza de trabajo por un salario, mercancía y precio de los cuales depende el 70% de la Población Económicamente Activa del país (PEA), 16 millones de personas, están sufriendo transformaciones relevantes.

Uno de estos cambios lo constituye el hecho de que su precio relativo al resto del mundo de las mercancías está cayendo aceleradamente. Este proceso se inició en 1977, el salario real ha caído en un 40% durante los últimos cuatro años¹.

Pero si los trabajadores son cada vez más pobres, su empobrecimiento absoluto y relativo se da paralelo a un aumento en el valor de su fuerza de trabajo. En esta aparente pa-

radoja reside uno de los nudos fundamentales de la crisis actual. El tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de esta mercancía especial, aumentó por encima de las necesidades de acumulación de capital, es decir, en relación al tiempo de trabajo excedente, aquel en que se cristaliza la valorización del capital en su forma de ganancia.

Por eso el capital decide recuperar la relación perdida atacando todos los frentes. A través de la inflación y entonces de los precios intenta hacer lo que no puede de inmediato en el proceso de producción, es decir en los valores. Lo logra. La creciente inflación se ha convertido en una excelente palanca de acumulación, en un excelente mecanismo para expropiar el fondo de consumo obrero a favor del fondo de acumulación de capital. Hasta ahora esta ha sido la mejor arma para recuperar la tasa de ganancia. Cuando esta disminución no es suficiente, convierte el trabajo necesario en excedente a las necesidades de acumulación del capital, es decir, convierte al obrero antes activo en un cesante y a los candidatos a entrar al mercado de trabajo los lleva a engrosar las filas de desocupados, como buscadores de trabajo por primera vez.

Estos fenómenos, caída del salario real y

* Versión corregida de la ponencia presentada en el Primer Coloquio sobre "Crisis, procesos de trabajo y clase obrera", Jalapa, Ver., Octubre de 1986. Este trabajo es producto parcial de un amplio proyecto de investigación de la revista *El Cotidiano* de la UAM-A sobre la recomposición de la clase trabajadora en la crisis actual. El trabajo fue realizado en colaboración con Rafael Sánchez Ch., Alberto Dogart M. y Augusto Bolívar F.

** Profesora del Depto. de Economía de la UAM-A.

¹ Para el seguimiento de esa caída del salario real, así como de la restructuración salarial, véanse varios números de la revista *El Cotidiano* de la UAM-A.

umento en la desocupación, son los dos instrumentos fundamentales que el capitalista mexicano está utilizando para la recuperación de su tasa de ganancia. 1983 y 1986 han sido los años privilegiados para instrumentar este tipo de mecanismos.

Sin embargo estas formas no son suficientes y el reto sigue presente. La ganancia inflacionaria si bien puede favorecer permanentemente a ciertas fracciones de la burguesía, para el conjunto de esa clase y para el mismo sistema de producción, no se trata de un problema de distribución del valor o de destrucción del mismo, sino de recuperar las condiciones para su producción ampliada.

En la recuperación de estas condiciones se encuentra el establecimiento de una nueva relación capital-trabajo, a través de la determinación del precio de la fuerza de trabajo, es decir a través de una nueva relación salarial.

La crisis es la expresión de la forma violenta en que el capital define esta nueva relación salarial: elimina las diferencias salariales entre sectores de la clase trabajadora empujando el promedio de estas remuneraciones hacia abajo, como parte de un movimiento de largo plazo en el cual el objetivo último es disminuir el salario base para la nueva etapa de acumulación.

Con esta violenta homogenización y empobrecimiento de la clase trabajadora, se establecen las condiciones para implementar acicates a los aumentos de productividad, para en un futuro muy cercano, iniciar una nueva etapa de diferenciación salarial.

Así, más allá de la constatación del deterioro del salario real, este artículo intenta caracterizar el tipo de clase trabajadora que saldrá de la crisis actual, a partir del indicador del abanico salarial. Analiza también, en la parte II, los cambios de la función del Estado en la reproducción de la fuerza de trabajo, a

través del indicador de salarios indirectos; para en una tercera parte estudiar el alcance de las reformas al sistema de salarios mínimos, desde el objetivo de adecuar la protección salarial frente a los embates de la inflación. La cuarta parte analiza los desafíos de las organizaciones sindicales —y en su caso las respuestas—, frente al deterioro del salario real, la homogenización salarial y la modernización productiva. Por último, el apartado de conclusiones se dedica a los hallazgos generales de la investigación.

I. EL LARGO PROCESO DE HOMOGENIZACIÓN SALARIAL

I.1 De la dispersión a la centralización de la política salarial²

La estipulación del salario mínimo en el Artículo 123 de la Constitución manifestó el reconocimiento de una conquista obrera que en ese momento se encontraba lejos aún de hallar una concreción definitiva. Aparece más bien como un horizonte de lucha para la clase trabajadora, que desde entonces tratará de hacer cumplir, en los hechos, los preceptos constitucionales.

Esta norma legal del salario suficiente, no será reglamentada formalmente sino hasta 1931, con la expedición de la Ley Federal del Trabajo, producto tanto de la institucionalización de los procesos sociales iniciada por Plutarco Elías Calles, como de las luchas obreras protagonizadas por la Casa del Obrero Mundial; la CROM; la CGT; los sindicatos católicos; el Bloque Obrero Campesino (BOC)

² En los puntos I.1, I.2, I.3 y I.4, se retoma el análisis sobre política salarial de la autora publicado en Garavito E. Rosa A., "La protección al salario", en *Análisis Económico*, Revista del Depto. de Economía de la UAM-A, Vol. II, Núm. I, enero-junio de 1983, pp. 131-133.

y la Confederación Sindical Unitaria de México (CSUM) —alternativas sindicales del PCM—; así como las importantes luchas de los sindicatos independientes, ubicados en sectores claves de la economía; (electricistas, ferrocarrileros, petroleros y mineros), que sin proponer un plan integral al conjunto de la clase trabajadora, tuvieron una importante influencia en el movimiento obrero, principalmente en la reglamentación legal del Artículo 123 Constitucional.

A pesar del contenido progresista de la Ley Federal del Trabajo, ésta expresaba todavía —en cuanto a negociación salarial se refiere— la dispersión regional que caracterizaba a la incipiente clase trabajadora mexicana. Así, se estipulaba la existencia de Comisiones Especiales de Salarios Mínimos de carácter municipal, subordinadas a una Junta Central de Conciliación establecida en cada estado de la República, lo que significaba *la existencia de más de 2,000 comisiones* definidas entonces como *tripartitas*, característica que hasta la fecha observa el sistema de salarios mínimos vigente, al menos en su expresión jurídica.

La formalización de las negociaciones salariales, era tan dispersa como el mosaico político del país, y el carácter tripartita de estas negociaciones se constituía, en última instancia, como medio que permitía avalar y legitimar la política salarial, parte fundamental de la política laboral de los regímenes posrevolucionarios.

El desarrollo del país y de la misma clase, obligan a centralizar las decisiones sobre política salarial. Es así como se crea la Comisión Nacional de Salarios Mínimos en 1962, durante el régimen de López Mateos:

“Los salarios mínimos se fijarán por comisiones regionales integradas con representantes de los trabajadores, de los patrones y del gobierno, y serán sometidas a su aproba-

ción a una Comisión Nacional que se integrará en la misma forma prevista para las Comisiones Regionales”. (Art. 123 Constitucional, Fracc. VI).

Además de la centralización en la política salarial que supuso la creación de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) ésta determinó explícitamente, que el representante obrero en las comisiones, sea representante de los trabajadores sindicalizados, y según el título octavo., Art. 428 Fracc. III de la LFT, sólo en caso de ausencia de trabajadores sindicalizados, sus representantes serán designados por “trabajadores libres”.

Así, el sistema de los salarios mínimos va expresando el monopolio de representatividad de las centrales sindicales y la consolidación del Estado Mexicano, legitimando con la participación del movimiento obrero organizado la definición de la política salarial. De aquí en adelante, todas las decisiones salariales serán ejercidas —para bien o para mal—, como hecho fortuito u obligado, corresponsablemente entre los llamados factores de la producción y el Estado.

Una vez establecida la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos y con ella la centralización en la política salarial y la inclusión del sindicalismo oficial para su legitimación, este sistema ha observado cambios de importancia como son:

1.2 Salario Rural y Urbano

Las diferencias salariales entre trabajador del campo y trabajador de la ciudad quedan eliminadas a partir de 1981. Esta eliminación obedece —entre otros—, al objetivo de disminuir la atracción que ejerce la emigración de los trabajadores del campo hacia zonas urbanas. Además, otro elemento en esta igualación es el reconocimiento implícito de que tanto el trabajador asalariado del campo co-

mo el de la ciudad, sólo cuentan con la venta de su fuerza de trabajo para subsistir y no como se señalaba en el Artículo 99 de la Ley Federal del Trabajo de 1931: "Para los trabajadores del campo, el salario mínimo se fijará teniendo en cuenta las facilidades que el patrón proporcione a sus trabajadores, en lo que se refiere a la habitación, cultivos, corte de leña y circunstancias análogas, que disminuyan el costo de la vida". En la actualidad se reconoce, que tan proletario es un trabajador del campo como uno de la ciudad.

1.3 La unificación de zonas económicas

En 1962 se establecieron 111 zonas salariales con un criterio fundamentalmente geo-económico. Influyeron en su decisión, sobre todo las diferencias en las condiciones geográficas y de recursos naturales que según los técnicos de la época determinaban a su vez diferencias económicas. El proceso de homogenización económica debido entre otras razones, al mayor desarrollo del sistema comercial y de transporte no pasó desapercibido para la Comisión Técnica de la CNSM, de manera que las 111 zonas iniciales han llegado a tres en la actualidad, pasando por 109, 89, 86, 8, 5 y 4. Si bien siguen existiendo 86 zonas, éstas se han reagrupado para que en la actualidad rijan tres salarios mínimos generales y tres zonas de salarios mínimos profesionales. Una de las demandas actuales del movimiento obrero oficial es la de unificar las zonas para que rija solamente un salario mínimo general.

1.4 Ampliación de los salarios mínimos profesionales

Mientras que la dispersión geográfica de los salarios ha registrado un proceso de unificación, en materia de las diferencias sala-

riales de los mínimos profesionales, la tendencia ha sido la inversa, de manera que la CNSM ha venido ampliando estas categorías. Las reformas a la fracción VI del Artículo 123 Constitucional del 20 de noviembre de 1962 señalan: "Los salarios mínimos que deberán disfrutar los trabajadores serán generales o profesionales. Los primeros regirán en una o varias zonas económicas; los segundos se aplicarán en ramas determinadas de la industria o del comercio profesiones, oficios o trabajos especiales".

El objetivo primordial de la definición de estos salarios mínimos profesionales fue en 1962 el de proteger al trabajador no sindicalizado, tal como lo expresan las reformas a la LFT del 29 de diciembre de 1962 en su Artículo 100. "Las Comisiones Regionales o la Comisión Nacional fijarán los salarios mínimos profesionales cuando no exista ningún procedimiento legal para su fijación, no existan contratos colectivos dentro de la zona respectiva, aplicables a la mayoría de los trabajadores de determinadas profesiones, y oficios y la importancia que esto lo amerita; especialmente:

- a) En el aprendizaje
- b) En el trabajo a domicilio para los diferentes trabajos.
- c) En el trabajo doméstico
- d) En el trabajo en hoteles, restaurantes, bares y otros establecimientos análogos".

Para 1974 el criterio cambia radicalmente, de manera que por el decreto del 21 de diciembre de dicho año, el artículo 94 de la Nueva Ley Federal del Trabajo, estipula: "Las Comisiones Regionales y la Comisión Nacional, fijarán los salarios mínimos profesionales". Con esto el criterio de protección a los trabajadores no sindicalizados pasa a segundo plano para que el objetivo principal

de la determinación de los salarios mínimos profesionales sea la diferencia en cuanto a:

- Habilidad
- Esfuerzo físico
- Responsabilidad y
- Condiciones de trabajo.

Además de que cambian los propósitos de la fijación de este tipo de salarios, al abanico de los mismos se abre. En 1966-1967 rigen 12 salarios profesionales, éstos pasan a 25 en el bienio 1968-1969; 36 oficios en el bienio 1970-1971; 65 en el bienio 1974-1975; 80 en 1976 y 86 oficios o profesiones a partir de 1980 hasta el momento actual.

El cambio de criterio en la ley, así como el tipo de oficios para los que se van estipulando los mínimos profesionales, habla del proceso de centralización de la política salarial, que soslaya la influencia que los sindicatos puedan tener a través de la contratación colectiva. Por ejemplo los 15 oficios que se abren en 1976 atienden sobre todo a diferencias del trabajo en la industria manufacturera como: "operador de máquinas para moldear plástico", "Operador de máquinas de troquelado en trabajos de metal", "moldeador en fundición de metal". De esta manera, por encima de las estrategias sindicales, el Estado, a través de la CNSM abre la competencia al interior de la empresa a partir de la diferenciación de categorías entre trabajadores, como un medio para aumentar la productividad.

Así, en el sistema de salarios mínimos vigente a través de la CNSM, el Estado reconoce por un lado la homogenización geográfica de la clase trabajadora de manera que no sería difícil que en pocos años rigiera sólo un salario mínimo general. Por otro lado amplía e institucionaliza las diferencias profesionales entre los trabajadores, sin que este criterio haya pasado por el tamiz de la lucha

sindical, lo que revela ciertamente el atraso sindical de la clase trabajadora.

1.5 Salarios y proletarización campesina

Acompañando este proceso de unificación salarial en términos de regiones y de dispersión en el pago a las calificaciones laborales (salarios mínimos profesionales), se genera un proceso mucho más profundo que es el de la proletarización del campesino. Esta proletarización tiene profundas consecuencias sobre la reproducción de la fuerza de trabajo y sobre la relación entre sector rural y urbano de la clase trabajadora.

La forma de desarrollo específicamente capitalista que caracterizó al país a partir de la década de los 40, fue posible gracias al excelente funcionamiento del sector agropecuario como el sector de producción de los bienes salario para la clase trabajadora urbana. Contra las tesis que sostienen una articulación de diversos modos de producción³, donde el desarrollo del sector industrial se hizo posible gracias a la subordinación del sector primario, sostenemos que en México la extracción de la plusvalía relativa

³ Esta tesis es común en la interpretación del desarrollo capitalista mexicano a partir de la década de los 40, tanto en enfoques como el "colonialismo interno" de González Casanova, o el "dualismo estructural" y el "dependentismo" utilizado por diversos autores. Si bien su formulación se especifica según el marco teórico utilizado, en esencia el desarrollo del sector industrial se "explica" por el empobrecimiento del sector agrario, de manera que la acumulación capitalista se fundamenta en el intercambio desigual entre sectores y no en la generación de valor que se crea en la relación capital-trabajo, independientemente de la forma física que adopten las mercancías; es decir sin importar el sector de producción de que se trate. Para una aproximación al problema, véase Garavito E. Rosa A. "Sobre la capitalización industrial en México" en *Críticas de la Economía Política*, Núm. 1, México 1977.

que caracterizó la etapa de acumulación anterior fue posible gracias a los aumentos de productividad social en el campo lo que permitió la desvalorización de la fuerza de trabajo.

No se trataba pues de la explotación de un sector dinámico versus uno tradicional, sino de una monumental expansión en las fuerzas productivas en ese sector⁴ y de la consecuente explotación capitalista del salariado rural disfrazado de campesino.

De esta manera, la forma ejidal en la tenencia de la tierra fue equivalente a una nacionalización de la propiedad de la tierra permitiendo la desaparición de la renta absoluta. Eliminado este "impuesto" del terrateniente contra el conjunto de la sociedad, el Estado, a través de la política agropecuaria cumplió un papel fundamental en la determinación del valor y en la regulación del precio de la fuerza de trabajo. Por un lado la desvalorización de esta mercancía especial permitió el desarrollo específicamente capitalista del país. En la superficie de los precios esto se manifestó en el bajo crecimiento del índice de precios, una de las característi-

⁴ Al respecto Alejandro Dabat señala: "... lo más específico del desarrollo de la economía mexicana en este periodo se encuentra en el impresionante crecimiento de la producción agrícola, que alcanzó una tasa media de crecimiento del 6.1% entre los periodos 1937-1941 y 1952-1956, duplicando la media de crecimiento agrícola mundial y superando ampliamente incluso la de los países socialistas (que fue del 4% según la ONU). Este crecimiento tan importante pudo efectuarse gracias a la convergencia de la inversión estatal... y a una acumulación privada que llevó el valor bruto de la maquinaria, herramienta y vehículos utilizados en la agricultura, de 209 millones de pesos en 1940 a 2 104 millones en 1960 (pesos constantes de 1960). "Evolución de los salarios de la clase obrera mexicana en la década de los sesenta" en *Problemas del Desarrollo*, Núm. 33, Año IX, México, febrero-abril de 1978.

cas fundamentales del llamado periodo de "desarrollo estabilizador".

La reforma agraria fue pieza clave para cumplir con esta función. Con la posesión de tierras que legalmente no podían entrar a la transacción mercantil, atados a la producción de básicos a través de los créditos agrícolas, el ejidatario (y en alguna medida también el minifundista) se convirtieron así en asalariados del Estado.

Pero la reforma agraria no solamente garantizó una oferta oportuna de alimentos para el sector de asalariados urbanos, garantizó también la sujeción a la tierra de la sobrepoblación relativa, disfrazada de campesina. Así reguló las válvulas del mercado de trabajo.

Que no se trataba esencialmente de campesinos, productores agrícolas independientes dueños de sus medios de producción, se ilustra claramente con el dato de que en 1970 el 50% de la PEA agrícola producía apenas el 4% del producto interno bruto de ese sector.

Los magros ingresos campesinos obtenidos a través del salario disfrazado de precio de garantía, se fueron transformando en el camino de la expansión capitalista de la agricultura, en el salario de los jornaleros agrícolas. Este proceso de capitalización se legalizó en el régimen de López Portillo a través de la aprobación de la Ley de Fomento Agropecuario que estipula la existencia de "asociaciones de productores" donde el capitalista (antiguo arrendatario de las tierras ejidales), financia la producción mientras que el dueño de la tierra (ejidatario y/o minifundista) aporta la fuerza de trabajo, con el pago del salario mínimo establecido para la región de que se trate.

La transformación no es menor. Hoy detrás del aumento de los precios de los productores básicos, se encuentra la exigencia de rentabilidad del agricultor capitalista,

quien dicta que los precios deben corresponder a los costos de producción, incluida por supuesto la ganancia y la renta de la tierra; figuras que en la etapa "campesina de desarrollo" de ese sector no existían. Bastaban los magros ingresos campesinos para sostener los alimentos baratos.

De esta manera la universalización de los procesos capitalistas de producción, al eliminar esos procesos concretos que amortiguaban la contradicción capital-trabajo, hoy exigen otro tipo de racionalidad.

Si los precios de los productos básicos se determinan por la ganancia capitalista en el campo, entonces el salario tiene que reflejar el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

El reto que esta transformación plantea para la burguesía y para el Estado es muy grande, abarca no sólo las formas económicas de reproducción de la sociedad sino también sus formas políticas. Baste pensar que el pacto social en el que se funda el Estado mexicano pudo organizarse sectorialmente porque las máscaras correspondían a las mediaciones con las cuales la realidad se expresaba. Hoy la desnudez de los precios capitalistas hace emerger una realidad social más clasista, y esto desmantela las bases materiales de aquel pacto, sin que cristalicen aún sus nuevas formas de expresión.

Esto no significa que al cancelar la economía campesina, el capitalismo mexicano se agote, se agota solamente una de sus vías de desarrollo: desmantelando sus orígenes renueva otros, y en éstos encuentra nuevos protagonistas sociales: en lugar de campesinos asalariados del campo.

Por lo tanto la disminución de subsidios a la producción de básicos y el aumento de los precios de garantía de los productos agrícolas, son medidas de racionalidad económica que hoy, la burguesía en su conjunto, ce-

lebra como un triunfo en su lucha contra la presencia del Estado en la economía. Pero como en este caso las medidas atañen a la reproducción de la fuerza de trabajo, e inciden en el precio de los bienes la canasta básica, más temprano que tarde el triunfo se revertirá como un problema a resolver en la lucha salarial.

1.6 Más indicadores sobre la homogenización salarial

Un elemento fundamental para la creación de las condiciones medias a la valorización del capital es la homogenización de la fuerza de trabajo, en términos de su ubicación geográfica (a través de las corrientes migratorias internas); en términos de la calificación media (a través de la expansión del proceso educativo); en términos de valores, código necesario para la aprehensión del mundo (a través de los medios masivos de comunicación).

Estos elementos —entre otros—, son los medios que el capital utiliza para la universalización de sus relaciones sociales y con ellos crea las condiciones medias a la producción del valor. En un proceso contradictorio de lucha entre los tiempos privados y los tiempos sociales de producción, el movimiento del valor se generaliza, eliminando así las barreras a su crecimiento.

La relación salarial se conforma así en una expresión de este proceso de generalización capitalista. Prever y controlar los costos salariales de producción, a través de la determinación y regulación del precio de la fuerza de trabajo, será uno de los ejes en torno a los cuales se mueva la política salarial, hasta ahora a través de la fijación del salario mínimo legal.

Planteamos la hipótesis de que el salario mínimo legal funciona como el salario base

para la acumulación. Esto significa que en torno a este tipo de salario gira el comportamiento del resto de las remuneraciones de los asalariados, tanto por el nivel del cual se parte en cada ciclo de la acumulación del capital, como por sus tasas de cambio. Pero este proceso de homogenización salarial no se realiza en un vacío histórico. La determinante fundamental en cuanto a las condiciones materiales de esta homogenización salarial, lo constituye el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, expresado en el nivel de la productividad social del trabajo.

De ahí que sostengamos la tesis de la existencia de una estrecha relación entre el dinamismo de la productividad y el crecimiento del salario real y de sus diferencias.

En el desarrollo histórico de los salarios en el país ubicamos tres etapas que caracterizan esta relación:

a) La primera que va desde 1934, inicios del proceso de capitalización industrial, hasta 1951, caracterizada por una caída del salario real (tanto de los mínimos reales como de los industriales) y caracterizada también, por una ampliación del abanico salarial medida en términos de porcentaje que el salario mínimo legal representa en el salario promedio industrial.

Así podemos afirmar que hasta 1951 la industrialización del país se financió en buena medida con parte del fondo de consumo obrero expropiado al capital. Los restantes 12 años sólo sirvieron para recuperar el nivel de vida que se tenía en el punto de partida de dicho proceso. Tuvo que pasar una generación (29 años), para que los hijos de los trabajadores que iniciaron el proceso de industrialización en el periodo cardenista pudiesen disfrutar del nivel de vida con el que contaban sus padres. En efecto si observamos la curva (gráfica 1),

el nivel de vida de 1934 se recupera hasta 1963.

En cuanto a las diferencias salariales medidas por el porcentaje que representa el salario mínimo dentro del salario promedio industrial, resulta que hasta 1951 esas diferencias se amplían. En esos 17 años de apertura en el abanico salarial la disminución del salario mínimo real sirvió para que el salario base se redujera hasta un nivel adecuado a las necesidades de acumulación del capital (gráfica 2).

b) A partir de 1951 y hasta 1970 las diferencias salariales entre ambos sectores del mercado de trabajo se reducen violentamente (véase gráfica 2). Este achatamiento en el abanico salarial refleja la homogenización en las condiciones de producción; la generalización de la calificación de la mano de obra a través del sistema educativo nacional y de la expropiación del "saber artesanal"; y el efecto de las migraciones internas de la mano de obra. Hasta 1970 el periodo se caracteriza por un crecimiento acelerado en la productividad industrial el cual "jala" hacia arriba el salario base para la acumulación.

En el apartado 1.3 constatábamos la unificación salarial por regiones a través de la centralización de la política de los salarios mínimos legales. Paralelo a este proceso, las diferencias entre el salario mínimo legal y el industrial también se reducen tendencias que se acompaña además por un crecimiento sostenido del salario real hasta 1977.

Así, con la observación de estos dos periodos puede establecerse la tesis general de que cuando el salario real cae, simultáneamente se dan las condiciones para que las diferencias entre los trabajadores se amplíen.

En promedio, durante la primera etapa jugaron a favor de la reducción del salario real y de la expansión de sus diferencias los siguientes factores:

- i) El peso histórico de la sobrepoblación relativa sobre el ejército de los ocupados, sobrepoblación cuyo funcionamiento en el mercado de trabajo fue regulado a través de la fijación del campesino a sus tierras (subocupados, trabajadores familiares sin remuneración o desocupados abiertos). De ahí que contar con un empleo ha sido siempre un privilegio para el trabajador. Este privilegio ha condicionado de manera permanente un bajo nivel de salarios relativos.
- ii) La dispersión social de la clase trabajadora (por regiones, por tipo de establecimiento, por sector de la actividad económica, por tipo de ocupación, etc.) En esta dispersión social el peso específico del sector rural fue muy importante.
- iii) La dispersión de sus habilidades y productividades, las cuales a su vez se reflejaban en las diferencias a sus remuneraciones.

Una vez generalizadas las condiciones medias de producción, se inicia la etapa de homogenización salarial a partir de la década de los 50. Por ejemplo, analizando los datos de la encuesta sobre "Trabajo y salarios industriales", de 1940 a 1983, resulta que el porcentaje de salarios por hora de cada uno de los 12 distritos industriales en relación al salario promedio general (industrial) ha venido disminuyendo. De esta manera se ilustra que los salarios industriales por región se han hecho cada vez más homogéneos y por lo tanto también la clase obrera industrial (véase Cuadro 3).

El clásico estudio de Mike Evertt⁵ sobre

⁵ Evertt, Mike "La evolución de la estructura salarial en México 1939-1963" en Revista Mexicana de Sociología Año XLII núm. 1, 1980.

la estructura salarial en el periodo de 1939-1963 ilustra apropiadamente este proceso de homogenización salarial, según diversas dimensiones del fenómeno.

Dice el autor: "La estructura salarial mostró una tendencia a la reducción en la mayoría de las categorías. Los diferenciales geográficos (los mínimos en ciudades industriales y lugares rural urbanos) descendieron un poco menos pero mostraron marcada tendencia a bajar. Solamente los diferenciales ocupacionales no siguieron este modelo".

Así, los resultados de este investigador coinciden con los efectos analizados en páginas anteriores de la centralización de la política de salarios mínimos legales que se institucionaliza justamente a partir de 1962: las diferencias salariales en el espacio social (por regiones y por sector de la actividad económica) se reducen, mientras que los diferenciales profesionales aumentan.

Para el periodo 1950-1970 información elaborada en el excelente trabajo de A. Dabat⁶, ilustra también este proceso de igualación salarial. Si en 1950 el porcentaje del salario mínimo urbano representaba el 32.1% respecto al salario promedio, para 1970 esta relación es de 49% en un ininterrumpido proceso —a lo largo de estos 20 años— de achatamiento del abanico salarial, ilustrado con los indicadores mencionados (véase Cuadro 4).

Este proceso de achatamiento del abanico salarial se ilustra también con los resultados del estudio de Carlos Márquez (1981) sobre "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)"⁷. Los hallazgos del autor son en el sentido de una relación inversa entre el salario base y el aba-

⁶ Debat Alejandro, *op. cit.*, Cuadro 2 de la p. 107.

⁷ *Economía Mexicana*, Revista del Departamento de Economía del CIDE, Núm. 3, 1981.

nico salarial tanto interindustrial como intra-industrial. Ambos abanicos salariales se habrían ampliado en periodos de disminución del salario base mientras que ambos se habrían reducido en periodos de crecimiento de dicho salario base.

c) El tercer periodo de restructuración salarial se inicia a mediados de la década de los 70, precisamente cuando el salario mínimo real alcanza su máximo valor, a partir del cual empieza a descender aceleradamente hasta la fecha.

En este periodo la dispersión salarial se amplía un poco para, a partir de 1982 disminuir aceleradamente.

Este proceso se verifica no solamente con el indicador de la relación entre salario mínimo y legal y salario promedio industrial, sino también en la relación entre ese salario mínimo y las remuneraciones promedio por ramas de la actividad económica. El trabajo de Fuentes y Jiménez⁸ elaborado en base al sistema de Cuentas Nacionales, es bastante claro al respecto. En relación al salario mínimo general, los salarios sectoriales se reducen excepto en los sectores de servicios financieros y servicios comunales.

Esta homogenización salarial ha sido constatada también en estudios de casos como los que se presentaron en el coloquio sobre "Salarios de la crisis" organizado y editado después por el Cedestac⁹. En dichos materiales encontramos interesantes estudios sobre los casos de los salarios en el sector público, los salarios en el sector educativo, en el sector petrolero, en Telmex, en la indus-

⁸ Véase Arturo Fuentes Muñiz y Carlos Jiménez Jaimes, "Abanico Salarial y Competencia Internacional", en *El Cotidiano* Núm. 12, año 3, julio-agosto de 1986, UAM-Azcapotzalco.

⁹ Véase Cedestac, "México: Los Salarios de la Crisis" *cuaderno núm. 1*, 1986.

tria nuclear, en el sector automotriz y en el textil.

De esta manera, la crisis de 1982 estaría sirviendo como mecanismo para eliminar las diferencias salariales remanentes del periodo de acumulación anterior. El objetivo último de este violento proceso, consiste en disminuir el salario base para la nueva etapa de acumulación y junto con ello, establecer las condiciones adecuadas para implementar los acicates a los aumentos de productividad necesarios al reto de la modernización productiva.

Es claro que en el periodo 1950-1970, el salario base para la acumulación crece como resultado de los aumentos de productividad de la mano de obra. Sin embargo, el dinamismo de su crecimiento empieza a disminuir en la década de los 70¹⁰, de manera que el indicador del crecimiento de la tasa de plusvalía también empieza a perder dinamismo. Los años 70 constituirán así el inicio de la crisis que estalla en 1982; detrás de la explosión de las variables financieras (acelerado endeudamiento externo e interno) y monetaristas (crecimiento de inflación) se encuentra esta pérdida de dinamismo en el crecimiento de la productividad, condición sin la cual el crecimiento de la ganancia amenaza con pervertir el proceso de acumulación a través del privilegio de la ganancia especulativa (fuga de capitales).

La crisis en ciernes se amortiguó con el descubrimiento de una "renta nacional": la explotación de los recursos petrolíferos del país. Pero esta renta se ve cada vez más menguada por la crisis del mercado petrolero de manera que el reto sigue presente: cómo transformar las condiciones sociales de pro-

¹⁰ Aboites, Jaime, "Acumulación, reproducción de la fuerza de trabajo y crisis en México", en *Economía; Teoría y Práctica*, UAM, 1983.

ducción para recuperar la generación de valor excedente a los requerimientos de capital.

Los esfuerzos en el presente sexenio se han realizado en ese sentido, de manera que el cambio estructural primero y la reconversión industrial después, se han constituido en consignas de moda en este régimen. Pero la recuperación de "la confianza" para apostar en serio a esta transformación productiva, pasa entre otras cosas por la readecuación de la política, de los niveles y de la estructura salarial.

Una de estas adecuaciones violentas es sin duda la disminución del salario base para la acumulación y el achatamiento del abanico salarial hoy en acto.

II. EL SALARIO INDIRECTO EN LA REMUNERACION DEL TRABAJADOR

Si el Estado, a través de la política de salarios mínimos legales acompañó y adecuó la determinación del precio de la fuerza de trabajo a las necesidades de acumulación del capital, conformando así el salario base en torno al cual giró la relación capital-trabajo; la socialización de este proceso se expresó en el hecho de que a partir de la década de los 60 el Estado participó activamente en la determinación del monto salarial a través del gasto social. Así, el Estado, además de regular esta relación, contribuye a la determinación del monto del salario a través del salario indirecto.

Esta función adquiere relevancia a partir de la década de los 60. En lo que sigue citamos un pasaje del artículo de Augusto Bolívar, "Crecimiento, salario y gasto social"¹¹ "Las variaciones entre el aporte que

otorga el Estado en el periodo anterior y posterior a los años 60, son significativas. Si sumamos al salario mínimo directo la transferencia que hace el Estado, vía el gasto social, veremos que los dos periodos son radicalmente diferentes. Mientras hasta el año 1960 el salario total per cápita era de 967.11 pesos, constituido por un 92% del salario monetario percibido, en 1985 este correspondía a 1,638.85 pesos constantes per cápita, cuyo salario directo era un 80% y el resto se componía de prestaciones sociales recibidas del Estado."

Este tipo de transferencias modifican por supuesto los patrones de consumo social del trabajador. Para los trabajadores mexicanos este nuevo patrón de consumo, apoyado por las transferencias del Estado expresó las necesidades de la acelerada urbanización generada a partir de los años 60, en la cual la disponibilidad de servicios comunales como educación, salud y vivienda fue determinante para la elevación del nivel de vida de la clase trabajadora mexicana.

Pero no sólo fue el acceso a los servicios comunales a través de la transferencia del salario indirecto, sino también por medio de la creación de organismos como el INFONAVIT en 1973 y años después de FONACOT y CONAMPROS que el consumo social de la clase trabajadora pudo adquirir perfiles más amplios.

Esta ampliación del mercado fue fundamental para la expansión del capital. De esta manera no solamente se la apoyaba a través de la oportuna oferta de alimentos a que dio pie la reforma agraria: de la regulación del mercado de trabajo con la fijación de la población excedentaria en el sector agrícola; también los perfiles urbanos del consumo que servían para cerrar el ciclo de producción de las ramas de los bienes de consumo

¹¹ En *El Cotidiano* Núm. 12, julio-agosto de 1986, p. 53-54.

básico, fueron apoyados a través de este tipo de transferencias.

Sin embargo, la crisis de 1982 modifica esta importancia relativa: "En el periodo 1977-1985 el salario indirecto representó, en promedio, la cuarta parte del salario total. Una parte no despreciable del costo real de la fuerza de trabajo. Sin embargo, la evolución de este componente del salario, no compensa sino que acompaña la caída del salario real directo. En relación a 1977 el salario indirecto actual (1985) representa apenas el 60%, sin embargo, si lo comparamos con 1982, el punto más alto de periodo 1985, representa sólo la mitad de ese valor. Por este motivo, la caída del salario directo total, es semejante a la caída del salario indirecto, casi 40%"¹².

Más adelante se señala: "De lo anterior se deduce que el trabajador se ve atacado por dos flancos. No sólo se merma su bienestar por la reducción de sus percepciones reales directas, sino que además las transferencias vía el gasto social, también se reducen. Le va mal como trabajador y le va mal como ciudadano".

Es importante remarcar estos dos flancos de deterioro en la reproducción de la fuerza de trabajo; la crisis financiera por la que atraviesa el Estado hace imposible pensar en la creación de colchones amortiguadores, vía la participación del gobierno, para el deterioro en el nivel de vida. Así ante una realidad más clasista, las formas de reproducción de la fuerza de trabajo que caracterizaron el llamado periodo de desarrollo estabilizador se encuentran en franca decadencia. Asistimos por tanto a un proceso de transi-

ción hacia la definición de las nuevas formas en el patrón salarial, exigidas por la modernización del capitalismo. En estas nuevas formas la racionalización de la participación estatal deja dos grandes huecos: el agotamiento en el desarrollo del sector agropecuario (sector de bienes de producción básico) y la participación en el salario indirecto a través de las transferencias sociales (gasto social).

El primero establece el reto a la renovación del dinamismo en el sector agropecuario. La vía privada para esta recuperación parece agotada, una vez que la capitalización agrícola se dedicó a la producción de bienes que no entran en la canasta de consumo básico (productos de exportación y materias primas industriales). Es en estos dos subsectores del sector primario donde el capital ha encontrado un campo más fértil al crecimiento de su ganancia. De ahí que no pueda hablarse de una crisis *generalizada* del sector agropecuario sino *sólo* de la producción de los bienes básicos.

Agotada esta vía, queda la alternativa de la nacionalización de la producción de alimentos, en la cual comprendemos no sólo la rama de este tipo de productos en la industria manufacturera, sino también el subsector de bienes de consumo en el sector primario. Algunos ensayos en esta última vertiente se realizaron en el sexenio de Echeverría con los experimentos de las granjas colectivas, por ejemplo para la producción de leche. Posteriormente la creación del Sistema Alimentario Mexicano (SAM), paralela a la promulgación de la Ley Fomento Agropecuario (LEFA) en el sexenio de López Portillo, canalizó recursos gubernamentales hacia el fortalecimiento de la producción de básicos en el campo, en aquellas regiones no apetecidas por la expansión capitalista agrícola. Con toda la racionalidad que exigían los

¹² Tomado de Garavito R.A. y Bolívar, A. "No a la moratoria de la deuda a los trabajadores". Publicado en *México: Los Salarios de la Crisis*, Cuadernos del Cedestac, Núm. 1, 1986.

procesos reales del capital, ambas disposiciones legales (SAM y LEFA) partieron de una regionalización del campo, tratando con ello de separar lo que podríamos llamar la esfera del capital privado (producción para la exportación y materias primas industriales) y la del capital social (producción de bienes de consumo básico). De la primera se ocupó la LEFA, de la segunda el SAM.

El experimento logró recuperar la producción de granos durante 1982 y 1983. Hasta ahí alcanzaron las divisas petroleras. Estallada la crisis del 82, el reto para que el Estado retome las riendas —con estas nuevas formas; de la regulación en el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, sigue presente. La nacionalización de la industria alimentaria y la continuación en la ejecución del SAM (el nombre del programa no importa) quedan supeditadas a la solución de la crisis financiera. Es decir se ven muy lejanas en el panorama de la realidad mexicana en un contexto político en el que la moratoria a la deuda externa e interna se aplazan, pareciera, indefinidamente.

Mientras tanto la lucha por detener el deterioro del nivel de vida, se agudiza en el campo del salario indirecto; si bien el sindicalismo oficial ha elaborado proyectos “equivalentes” al fortalecimiento del salario indirecto. Los analizaremos más adelante, en el apartado IV.

III. LA OBSOLESCENCIA DEL SISTEMA DE REGULACION Y PROYECCION AL SALARIO

La centralización de la política de salarios mínimos a través de la creación de la CNSM sirvió para que el Estado regulase el precio de la fuerza de trabajo de acuerdo a las necesidades del capital. Entre estas necesidades se encontraban:

- i) La institucionalización y legalización de las condiciones medias de producción del valor a través de la fijación regular y previsible del salario base para la acumulación,
- ii) La fijación de este precio en función de la evolución del índice de productividad de la mano de obra y de la evolución del índice de precios al consumidor. El encadenamiento con la primera variable garantiza que los crecimientos salariales no rebasaran el nivel que permitiera el crecimiento sostenido de la tasa de plusvalía, es decir la adecuada relación entre trabajo excedente y trabajo necesario. El segundo encadenamiento aseguraba la constante expansión del poder adquisitivo y entonces del mercado interno, que junto con la política proteccionista, garantizaba al industrial mexicano un mercado cautivo para sus mercancías.
- iii) A partir de la década de los 50 y hasta 1977 el sostenido crecimiento del salario real aunado a la existencia de diferenciales entre los salarios mínimos legales y los contractuales, otorgaban una importante fuente de legitimación al sindicalismo oficial. La estabilidad laboral que de aquí se derivó fue fundamental para la expansión el desarrollo capitalista del país. Así como este sindicalismo no necesitó movilizarse para lograr las conquistas laborales plasmadas en la LFT, (le correspondió fundamentalmente administrarlas); así tampoco las mejorías salariales con las cuales se benefició el sector sindicalizado de la clase trabajadora fueron producto de movilizaciones, más bien constituyeron frutos de la centralización de la política de salarios mínimos.
- iv) El carácter tripartito de la CNSM con la participación de los representantes del

sindicalismo oficial, permitió que a través de la negociación, se avalara la política salarial. Además este mecanismo les otorgaba un espacio político importante para su legitimación.

Todo esto fue posible en un modelo de desarrollo con crecimiento estable de precios; fundamentado, como habíamos visto en una expansión de la productividad social del trabajo. Pero junto con los síntomas del agotamiento de esta etapa de desarrollo (década de los 70), el sistema de salarios mínimos empieza también a deteriorarse.

Los signos de este deterioro lo constituye, el número de veces que la CNSM ha sido convocada. Primero para reducir el tiempo de revisión (de dos a un año a partir del 1o. de enero de 1975), después para otorgar salarios de emergencia (tres en el régimen de Echeverría, dos en el de López Portillo), para finalmente aprobar la reforma en diciembre de 1982, de revisar los salarios mínimos todas las veces que se considere necesario. Durante los tres primeros años del presente régimen "las veces necesarias" se consideraron dos al año. Hoy en 1986 se la convoca por tercera ocasión durante un año. En este sistema de protección y de fijación del salario la cantidad de veces que se convoca a la CNSM, constituye un cambio *cualitativo* en el sistema: y este cambio significa una tendencia irreversible hacia la indexación de los salarios, a pesar de las voluntades de los protagonistas de la política salarial. El desgaste de la CNSM es así evidente:

i) Es inadecuada para reflejar las condiciones medias de producción al valor, no es capaz por tanto de una fijación regular y previsible del salario base para la acumu-

lación. Y si no lo es, es debido a que este es un periodo de transición donde dichas condiciones medias aún no se consolidan, agotada la etapa de acumulación anterior I, la nueva sigue sin definirse. Sin embargo lo que queda claro, son las tendencias que surgen de esta nueva realidad y en ellas, la estabilidad de precios es cosa del pasado. Por lo tanto una instancia que no determine los salarios automáticamente al aumento de los precios será totalmente obsoleta; no solamente desde el punto de vista de la protección del poder adquisitivo sino también del establecimiento de las condiciones regulares y previsibles para la acumulación del capital, es decir desde el punto de vista de su interés histórico. De otra manera los elementos distorsionadores de la inflación galopante, pueden llevar a consolidar un proceso perverso en el desarrollo del capitalismo: aquel que privilegia la acumulación en la esfera financiera versus la productiva.

Pero es claro que la burguesía seguirá sus miopes intereses y luchará denodadamente contra la indexación salarial (aunque algunos voceros empresariales como Canales Clariond han reconocido su necesidad, al respecto véase *La Jornada* del 26 de septiembre de 1986), reflejando así el salvaje comportamiento de intentar recuperar su ganancia sólo a través de la expropiación del fondo de consumo obrero, sólo en el nivel de los precios. Sin embargo esta alternativa no encuentra viabilidad histórica en tanto el reto de revolucionar las condiciones de producción continúa siendo un reto netamente burgués.

ii) Por lo tanto la CNSM es inadecuada también para emplear la extracción de la plusvalía relativa. En cambio privilegia

la ganancia inflacionaria y de esta manera retrasa el establecimiento de nuevas condiciones de producción.

iii) Es evidente que también es obsoleta en su función de legitimar el sindicalismo oficial. Las continuas derrotas salariales a partir de junio de 1983 (unas más clamorosas que otras) así lo demuestran; al grado que la última convocatoria corrió a cargo de las autoridades de la Secretaría del Trabajo ante la negativa de los sindicatos a realizar esta petición.

Así, si la CNSM acompañó y expresó las características del modelo de desarrollo estabilizador en cuanto a la necesidad de fijar el salario base para la acumulación y proteger el poder adquisitivo de los asalariados, es claro que serán otras las instituciones que surjan de la nueva etapa de acumulación. En estas por cierto, la inflación será un dato accesorio y no el eje de las desgastantes negociaciones a través de mecanismos que limpien el camino de los efectos distorsionadores de la inflación, para abrir aquellos que desarrollen los necesarios aumentos en la productividad del trabajo.

IV. LOS RETOS SINDICALES Y SUS RESPUESTAS

La violenta recomposición social de la clase trabajadora, a partir del cambio en sus condiciones materiales de producción y reproducción, genera retos insoslayables a la organización sindical y política hasta ahora imperante.

A) Los retos de la caída del salario real

Este desafío ha sido enfrentado con perplejidad y desgano por el sindicalismo oficial.

Con la perplejidad que da el asombro de ver deterioradas aceleradamente sus fuentes de legitimidad y con el desgano que le otorga su falta de vocación histórica para convocar a sus bases sindicales a una lucha en torno a la defensa del poder adquisitivo del salario. El sindicalismo oficial se encuentra así atrapado entre su inercia histórica y el urgente reclamo de conquistar cambios en la política laboral, para lograr así nuevas formas de inserción política en el Estado.

Pero esta inercia no le ha impedido elaborar un proyecto alternativo a la gestión de la crisis actual¹³. Incluso lo elabora antes de que la crisis estalle, nos referimos a su proyecto de reforma económica presentado en 1978. De él queremos enfatizar su proyecto de sector social.

1) El Proyecto del sector social

Las reformas al artículo 25 constitucional sobre la rectoría económica del Estado y la definición de áreas de propiedad, entre las que se incluye el sector social, responden a una de las demandas fundamentales de la CTM (hegemónica en el sindicalismo oficial) a partir de su proyecto de reforma económica de 1978, reiterado —en 1981 durante la campaña presidencia de Miguel de la Madrid—. Pero esta respuesta no basta para hacer realidad el proyecto del sector social se hace necesaria la reglamentación al artículo 25, y un programa de financiamiento para su desarrollo.

Es probable que al menos la ley reglamentaria sea aprobada en el presente sexenio, pero ella sería letra muerta sin un decidido apoyo financiero. Y este por supuesto

¹³ Véase Garavito Rosa "La respuesta del sindicalismo oficial ante la crisis actual" Revista *Relaciones del Trabajo*, Venezuela, 1985.

depende la solución de la crisis financiera del Estado (léase deuda externa e interna).

No obstante estas limitaciones, el proyecto del sector social es un proyecto inteligente desde el punto de vista de los intereses del sindicalismo oficial y de los intereses materiales de la vieja clase de los 40.

- i) Con este proyecto la CTM (y lo hacemos extensivo al sindicalismo oficial) elude el reto de resolver el deterioro del poder adquisitivo a través de las luchas por el salario contractual, es decir a través de las relaciones bilaterales. Tal como lo reclaman los empresarios¹⁴ y la modernización de las relaciones sociales. La consigna de otorgar los beneficios económicos en estricta correspondencia a la capacidad de cada fuerza social política, pone a temblar a la CTM. Por eso prefiere instalarse en la esfera del consumo social y con la protección estatal, a través de la distribución y comercialización de los productos básicos.
- ii) De realizar este proyecto es obvio que otorgaría amplios espacios políticos y económicos al viejo sindicalismo de los 40, renovando así sus fuentes materiales de legitimación. Los efectos para la clase trabajadora serían los de una diferenciación en cuanto a la disponibilidad de este tipo de "servicios". Lo cierto es que constituye un proyecto que responde a la mayor presencia social de la clase trabajadora en el mercado. Eludir su importancia por el hecho de haber surgido de este tipo de organi-

¹⁴ Para una "ojeada" a los desafíos empresariales hacia el sindicalismo oficial. Véase Garavito Rosa A. "La CTM hoy" en *El Cotidiano* Núm. 10, Año 2, marzo-abril de 1986 y "Por quién doblan las campanas?" en *La Jornada*, sábado 20 de septiembre de 1986.

zaciones es tratar de escindir los intereses materiales de la clase trabajadora.

- iii) En realidad este proyecto toma por las hojas la alternativa que resolvería a raíz el deterioro del poder adquisitivo del salario: nos referimos a la nacionalización de la industria alimentaria en los términos que analizamos páginas anteriores. La toma por las hojas porque se refiere simplemente a la comercialización y distribución de los productos básicos y ocasionalmente hace referencia a la producción a través de cooperativas sindicales o en ocasiones ligados con los productores agrícolas, seguramente ejidatarios. Pero no porque se quede a la mitad del planteamiento debe ser soslayado por otras fuerzas del sindicalismo mexicano.

La mayor presencia de la clase trabajadora en el espacio de lo social, es decir en el mercado, obliga al reclamo de nuevas conquistas laborales, una adecuada a este desarrollo es la creación de empresas sindicales, como un punto de partida de un proyecto más amplio de nacionalización de la producción y comercialización de alimentos. Esta nacionalización significaría la eliminación de la ganancia privada (que no de la explotación del trabajo) en esta rama de producción, en beneficio del fondo de consumo obrero.

2) *El proyecto del salario remunerador*

El 24 de octubre de 1975 la CTM presenta ante la Cámara de Diputados una iniciativa de reforma al Artículo 123 Constitucional, fracción VI, Apartado "A, con el fin de establecer como única forma de pago justa el régimen de "salario remunerador"¹⁵. Esta iniciativa no resuelta hasta la fecha, pi-

¹⁵ Para un análisis más detallado de esta iniciativa y sus consecuencias sobre las clases trabajado-

de que "El salario que perciba el trabajador debe ser remunerador de tal manera que su monto represente el valor que el trabajo agrega al producto en relación al precio final".

El eje en torno al cual gira la política salarial en este proyecto es el de ligar los aumentos salariales a los aumentos de productividad y no a los precios. Así responde a las necesidades de la modernización salarial, pero sólo desde el punto de vista empresarial, en tanto se legalizarían los acicates a la productividad y en tanto el ámbito de la negociación sería el de empresa-sindicato. El problema del deterioro del poder adquisitivo, la iniciativa no lo resuelve.

3) *El proyecto de la escala móvil de salarios*¹⁶

Esta iniciativa presentada por la Coalición de Izquierda en la Cámara de Diputados en 1979, ha servido también para que el sindicalismo oficial "coquetee" en ocasiones con este proyecto para la protección del salario real. Las modalidades de la instrumentación del mecanismo de la escala móvil son variadas, sin embargo, en esencia consiste en un sistema de aumento *automático* (es decir no negociado en cada ocasión) a los salarios, por los aumentos de precios.

Sobre los beneficios de su implementación se argumentó en páginas anteriores; sin embargo es necesario agregar algo más:

Esta iniciativa (por lo demás elaborada excelentemente desde el punto de vista técnico por la Coalición de Izquierda), eliminaría el problema del rezago en el aumento de

los salarios contractuales en relación al aumento de los salarios mínimos. Este rezago o achatamiento del abanico salarial, constituye un serio problema desde el punto de vista del interés inmediato de la clase trabajadora, en cuanto a la implementación de alicientes a los aumentos de productividad. Constituye un obstáculo a la elaboración de propuestas alternativas al proyecto empresarial de aumentar la productividad a través del desmantelamiento de las conquistas laborales contractuales. En cambio, resolver el problema del deterioro del salario real si no completamente al menos en buena medida), por los efectos de la inflación, permitiría elevar el nivel de la lucha sindical hacia otros campos, como la defensa del empleo y las condiciones de trabajo.

4) *El salario indirecto y las prestaciones sociales*

Hemos analizado en páginas anteriores la importancia que después de la década de los 60 constituyó el salario indirecto dentro de las remuneraciones totales del asalariado. Y también la limitada perspectiva de este colchón amortiguador a la caída del salario real, por los problemas financieros del Estado.

Por su parte las prestaciones sociales, componentes del salario del trabajador pagado en la empresa por encima de un salario base, han constituido una alternativa a este deterioro, en cuanto —sobre todo aquellas prestaciones otorgadas en especie—, se ponen a buen resguardo de la inflación.

Sin embargo, este que podría ser un mecanismo complementario a la protección salarial en estos tiempos de inflación, se ha convertido en otro objetivo del ataque empresarial por disminuir los costos salariales a través de la eliminación de las cláusulas contractuales que las estipulan.

ras, véase Garavito Rosa Albina, "La protección al salario" en *Análisis Económico*, revista del departamento de Economía de la UAM-A, Vol. II Núm. I, enero y junio de 1983. y "Las reformas al salario" en *La Jornada*, viernes 29 de agosto de 1986.

¹⁶ Véase Garavito, *op. cit.*, pp. 141 y siguientes.

B) Los retos de la homogenización salarial

La homogenización salarial como tendencia de largo plazo y acelerada violentamente a partir de 1982, pone en crisis al sindicalismo oficial, al eliminar una de sus fuentes de legitimidad (los diferenciales salariales) en el periodo de desarrollo anterior).

Esta homogenización evidencia un proceso de cambio más profundo en las mismas relaciones sociales de producción. Este cambio lo podríamos sintetizar diciendo que hoy la realidad social mexicana es más clasista.

Más clasista, porque las mediaciones con las cuales se expresaba la relación capital-trabajo, se han depurado. Hemos analizado la importancia que tiene para la definición de la nueva relación salarial el agotamiento de la "economía campesina". Pero además del desbocado aumento de precios y entonces de la paradójica "revalorización" de la fuerza de trabajo, este agotamiento tiende los puentes hacia la unificación de la clase trabajadora, antes escindida entre el sector rural y el urbano, entre el campesino y el obrero. Hoy, como la misma LFT lo reconoce en la unificación del salario rural y urbano, tan proletariado es un trabajador del campo como otro de la ciudad.

Estos puentes embrionarios se han ya tendido con la crisis de la organización de las grandes centrales sindicales. Variados intentos (la CCI, el pacto de Ocampo, etc.), no han bastado para esconder un fenómeno real: hoy los trabajadores del campo se mueven por un salario y condiciones de trabajo adecuadas. La demanda del reparto de tierras quedó atrás, la tierra sobrante a las necesidades de acumulación capitalista en el campo se agotó (tierras productivas), y se diluyó también el sujeto social que las sostenía, el campesino.

Responder al reto de la organización sindical de este sector de los trabajadores, es un elemento presente en esta nueva realidad social, en esta nueva clase que surgió de la etapa de desarrollo "estabilizador".

Contra la urgencia de organización sindical de este sector, y en general de las demandas laborales de este nuevo periodo, pesa la sobrepoblación relativa hoy renovada por la reconversión industrial, a través del aumento acelerado en la tasa de desempleo abierta. Sin embargo, también la composición social de al menos un sector de esta sobrepoblación relativa, ha cambiado. Ya no se trata como antaño, de campesinos fijos a su tierra (los más tradicionales), o de trabajadores agrícolas temporales; ahora el pasaje urbano-industrial de este sector es inmediato.

La cercanía de estos desocupados en el tiempo y en el espacio, al ejército de los activos, impone también a la organización sindical el reto de establecer los puentes necesarios entre ambos sectores de la clase trabajadora. Por ejemplo, a través de la injerencia en la política de inversiones y del empleo, la política de jubilaciones y por supuesto la reducción de la jornada de trabajo y el seguro contra el desempleo.

Esta homogenización salarial y entonces del "ser social" de la clase trabajadora, plantea el desafío a la constitución de una política sindical unitaria y democrática.

C) Los retos de la modernización productiva

Los voceros empresariales formulan este reto al sindicalismo oficial con claridad: "... es indudable la incapacidad manifiesta de algunos dirigentes sindicales tradicionales para entender y manejar la nueva estructura laboral o los sistemas de trabajo de alta productividad". (Jorge A. del Regíl, "Reporte Laboral" de la Cámara Americana de Comercio,

publicado en *El Financiero* del 21 de enero de 1986).

Acostumbrado a la venta de contratos colectivos y en general a todas las formas de corrupción sindical, hoy el sindicalismo oficial que trata de eludir el reto de la modernización productiva, con el proyecto del sector social, no constituye evidentemente el interlocutor adecuado para este proceso de restructuración productiva.

Tampoco son los interlocutores que reclama la nueva clase trabajadora. Señala el mismo Del Regil: "la notoria diferencia que existe entre los líderes de los trabajadores y los trabajadores de base en materia cultural y económica, así como la incompatibilidad entre los viejos líderes generalmente sin educación y los jóvenes trabajadores mejor capacitados".

Así, la ideología del nacionalismo revolucionario, hegemónica en esta estructura sindical, empieza a caducar frente a esta realidad social más clasista: los intereses de la nación no bastan para contener aquellos de los trabajadores. Por el contrario, en el nuevo proyecto de nación, esta clase trabajadora más homogénea necesariamente tendrá otro tipo de participación; distinto de aquel de los años 40, en el cual todos éramos "hijos de la patria".

Este proyecto correspondía a una realidad social de la clase trabajadora fragmentada, donde el sujeto hegemónico era el campesino y los intereses de clases subordinados a los intereses de la nación.

El agotamiento de la etapa de acumulación anterior con todas sus mediaciones, abre la posibilidad para que ese proyecto de nación se construya a la inversa: a partir de los intereses de clase. Al menos el desarrollo de las condiciones materiales se han enfocado por ese rumbo, habrá que esperar los proyectos sindicales y políticos que respon-

dan sin parcialidades a los reclamos de la modernización capitalista, de la nueva clase trabajadora que ya está surgiendo.

CONCLUSIONES

I. A partir de los indicadores analizados en la primera parte, sostenemos la hipótesis de que la composición salarial con la cual la clase trabajadora saldrá de la crisis es una en la que se habrán limado las aristas, herencias de la etapa de acumulación anterior. Una clase más unificada y por ende más homogénea.

Esto cuestiona entre otras, las relaciones entre sectores de la clase trabajadora. Lo que antes se disfrazaba como una relación campesino-obrero escindiendo social y políticamente a dos sectores fundamentales de la clase trabajadora, hoy, el proceso generalizado de proletarianización crea una de las condiciones materiales para su unificación. Además y muy importante, el agotamiento de la función que el campesinado jugó para la reproducción de la fuerza de trabajo es un tema clave para la definición de la nueva relación salarial.

II. No todo el pago a la fuerza de trabajo se constituye en el lugar de la producción, en la relación laboral directa; en la determinación del valor de la fuerza de trabajo entran también las transferencias sociales en la forma de servicio como salud, educación y vivienda que el Estado se encarga de hacer llegar a los asalariados del país. El conjunto de estas transferencias constituyen el *salario indirecto* del trabajador. De esta manera el Estado no sólo ha sido regulador del precio de la fuerza de trabajo, sino también protagonista directo en la determinación de este precio. Esta función entra también en crisis galopante a partir de 1982.

III. Y como la transformación es a fondo, el sistema de producción al salario nacido junto con la Constitución de 1917 perfeccionado con la Ley Federal del Trabajo y sus subsecuentes reformas, es hoy obsoleto. Por lo tanto los procesos reales reclaman nuevas formas de regulación y protección al salario.

IV. Esta mayor homogenización plantea un serio reto a la estructura sindical nacida en los años 40, ya que atenta contra las condiciones materiales en que ella se reproducía: aquellas que caracterizaban a la clase trabajadora como un mosaico de diferencias sociales, entre las cuales, las diferencias salariales no eran menos importantes.

Las nuevas condiciones materiales en que la clase trabajadora se produce y reproduce plantean también un reto a la inserción política de esta estructura sindical en el Estado, en cuanto a sus formas de representación y sus proyectos. La organización sindical "oficial" y sus representantes no responden a las necesidades de la modernización sindical surjan todavía.

Lo que en las bases materiales de producción y reproducción de la fuerza de trabajo se expresa como una recomposición violenta de la relación salarial, a nivel de la organización político-sindical se expresa en los diversos proyectos de respuesta a la crisis. ■

BIBLIOGRAFIA

- Aboites, Jaime, "Acumulación, reproducción de la fuerza de trabajo y crisis en México", en *Economía: Teoría y Práctica*, UAM, invierno 1983.
- Bolívar, Augusto, "Política y Salario", en *El Cotidiano* Núm. 7, Año 2 UAM-A.
- Cedestac, Cuadernos del, "Los Salarios de la Crisis", Cuaderno Núm. 1 México, 1986.
- Debat, Alejandro, "Evolución de los salarios de la clase obrera mexicana en la década de los sesenta" en *Problemas del Desarrollo*, Núm. 33, Año IX, México, febrero-abril de 1978.
- Everett, Mike, "La evolución de la estructura salarial en México 1939-1963" en *Revista Mexicana de Sociología* Año XLII, Núm. 1, 1980.
- Estadísticas Históricas de México*, SPP, INEGI, México, 1985.
- Fuentes Arturo y Jiménez Carlos, "Abanico Salarial y Competencia Internacional en *El Cotidiano* Núm. 12, Año 3, julio-agosto de 1986, UAM-A.
- Garavito, Rosa A. y Bolívar, Augusto, "No a la moratoria de la deuda a los trabajadores", en *México: Los Salarios de la Crisis*, Cuadernos de Cedestac, Núm. 1, 1986.
- Garavito, Rosa Albina, "La respuesta del sindicalismo oficial ante la crisis actual" en *Revista Relaciones del Trabajo*, Venezuela, 1985.
- Garavito, Rosa Albina, "La CTM hoy", en *El Cotidiano* Núm. 10, Año 2 marzo-abril 1986.
- Garavito Rosa Albina, "La Protección al Salario", en *Análisis Económico* Revista del Depto. de Economía de la UAM-A. Vol. II, enero-junio 1983.
- Garavito Rosa Albina, *La Jornada*, varios artículos.
- Márquez, Carlos, "Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial" (1939-1977) en *Economía Mexicana* Núm. 3 CIDE, México 1981.
- Varios, *México: Los Salarios de la Crisis*, Cuadernos del Cedestac, Núm. 1, México 1986.

CUADRO 1

SALARIO MINIMO GENERAL MENSUAL,¹ NOMINAL Y REAL² 1934-1984

Lázaro Cárdenas			Adolfo Ruiz Cortínez			Luis Echeverría Álvarez		
Año	Salario Mínimo Mensual (Real)	Índice del salario real (1977 = 100)	Año	Salario Mínimo Mensual (Real)	Índice del salario real (1977 = 100)	Año	Salario Mínimo Mensual (Real)	Índice del salario real (1977 = 100)
1934	34.96	48.8	1953	162.64	39.3	1971	820.50	77.0
1935	34.96	47.6	1954	192.74	41.9	1972	970.67	86.8
1936	39.82	49.2	1955	192.74	37.4	1973 ³	1 019.56	81.4
1937	39.82	39.3	1956	220.40	39.8	1974	1 389.63	89.6
1938	44.38	41.5	1957	220.40	37.0	1975	1 610.29	90.3
1939	44.38	41.2	1958	247.15	39.2	1976 ³	1 981.26	96.0
1940	46.21	834.12						
Avila Camacho			Adolfo López Mateos			José López Portillo		
1941	46.21	40.1	1959	247.15	37.3	1977	2 661.82	100.0
1942	46.21	36.8	1960	300.66	43.3	1978	3 020.85	96.6
1943	46.21	31.7	1961	300.66	41.6	1979	3 527.00	95.0
1944	57.76	28.9	1962	378.18	50.7	1980	4 153.25	88.9
1945	57.76	27.6	1963	378.18	48.8	1981	5 437.65	91.0
1946	75.39	27.3	1964	486.40	59.2	1982 ³	7 648.43	80.5
Miguel Alemán			Gustavo Díaz Ordáz			Miguel de la Madrid		
1947	75.39	25.4	1965	486.40	57.8	1983 ³	12 779.65	66.7
1948	91.50	30.5	1966	568.18	64.5	1984 ³	19 729.00	62.2
1949	91.50	29.7	1967	568.18	62.6	1983*	31 440.55	63.4
1950	101.84	31.7	1968	656.03	71.5	—	—	—
1951	101.84	26.9	1969	656.03	68.2	1990 ⁴	49 580.00	2 064.39
1952	162.64	39.1	1970	820.50	81.2	—	—	—
						2000 ⁵	49 580.00	2 064.39

1 De 1934 a 1969 promedio aritmético simple de los Salarios Mínimos Regionales en toda la República. De 1970 a 1985 promedio aritmético ponderado con la PEA del periodo correspondiente de cada una de las zonas económicas.

2 Deflactado con el Índice Nacional de Precios al Consumidor del Banco de México Base 1976 = 100.

3 Promedio ponderado por el número de meses que rigió el salario mínimo.

4 Calculado con base a una tasa promedio anual en el salario real del 10%.

5 Calculado con base a una tasa promedio anual en el salario real de 3.1%, bajo los supuestos de la proyección básica del DIEMEX-WHARTON, Mayo 1985.

* Calculado con una inflación estimada para 1985 del 55%.

FUENTES: *Economía Mexicana en cifras 1970*. Nacional Financiera, México, 1972, p. 315, Comisión Nacional de los Salarios Mínimos, México, Boletín junio a diciembre 1984 y 1985. Banco de México.

Tomado de Bolívar, Augusto, "Política y Salarios", en *El Cotidiano* núm. 7.

CUADRO 2					
SALARIO SEMANAL PROMEDIO EN EL SECTOR INDUSTRIAL NACIONAL ¹ Y SALARIO MÍNIMO LEGAL SEMANAL 1939-1985					
Año	Salario Industrial Nominal	Salario Mínimo Nominal	Salario Industrial Real	Salario Mínimo Real	SM / Salario Industrial
1939	26.92	11.10	515.71	212.55	41.2
1940	27.41	11.55	494.77	208.53	42.1
1941	30.35	11.55	543.91	207.04	38.1
1942	30.94	11.55	508.88	190.01	37.3
1943	38.53	11.55	544.98	163.40	30.0
1944	42.63	14.44	440.39	149.17	33.9
1945	46.94	14.44	463.38	142.55	30.8
1946	53.44	18.85	399.70	140.97	35.3
1947	58.64	18.85	408.36	131.25	32.1
1948	66.06	22.88	454.33	157.33	34.6
1949	74.84	22.88	502.28	153.52	30.6
1950	81.07	25.46	520.35	163.42	31.4
1951	89.08	25.46	484.92	138.60	28.6
1952	92.11	40.66	457.58	201.99	44.1
1953	97.63	40.66	487.42	203.00	41.6
1954	115.56	48.19	519.60	216.66	41.7
1955	126.88	48.19	508.13	192.97	38.0
1956	140.01	55.10	521.84	205.37	39.4
1957	145.01	55.10	502.46	190.92	38.0
1958	170.77	61.79	558.62	202.12	36.2
1959	183.95	61.79	573.77	192.73	33.6
1960	197.07	75.17	585.99	223.51	38.1
1961	201.57	75.17	576.24	214.88	37.3
1962	232.68	94.55	643.65	261.54	40.6
1963	249.66	94.55	664.87	251.79	37.9
1964	275.63	121.60	692.54	305.53	44.1
1965	277.40	121.60	680.07	298.11	43.8
1966	301.55	142.05	706.54	332.82	47.1
1967	311.73	142.05	709.44	323.27	45.6
1968	326.80	164.01	759.65	381.24	50.2
1969	342.59	164.01	735.17	351.95	47.9
1970	359.15	205.13	734.01	419.22	57.1
1971	390.24	205.13	756.28	397.53	52.6
1972	441.62	242.68	815.40	448.06	54.9
1973	531.59	254.89	875.91	420.00	48.0
1974	696.37	347.41	927.26	462.59	49.9
1975	772.20	402.57	894.16	466.16	52.1
1976	1 130.96	495.32	1 130.96	495.32	43.8
1977	1 256.63	665.46	974.59	516.10	53.0
1978	1 428.32	755.21	942.66	498.43	52.9
1979	1 670.70	881.75	932.88	492.35	52.8
1980	2 040.60	1 038.31	902.08	459.01	50.9
1981	2 494.47	1 359.41	861.50	469.49	54.5
1982	4 438.41	1 912.11	964.87	415.68	43.1
1983	6 595.00	3 194.91	710.18	344.04	48.4
1984		4 932.25		321.03	
1985		7 860.14		327.28	

¹ El salario promedio se refiere al salario que por término medio recibe cada obrero. Quedan excluidos de la información captada por la Encuesta los *sueldos de los empleados*.

Asimismo es importante destacar que la Encuesta ha aumentado el grado de desagregación económica: en 1939 se establecieron 29 clases de actividad; en 1940, 28; en 1941, 25; en 1942-1961, 32; en 1962, 33; en 1963-1974, 53 y en 1975-1983 se especificaron 54 clases.

² Para deflactar los salarios nominales se utilizó la "Serie Estadísticas Históricas-precios del Banco de México". Los salarios reales tienen base 1976 = 100.

³ Los años 1968-69 del salario industrial nominal fueron calculados con tasas de crecimiento.

FUENTE: Encuesta anual de Trabajo y Salarios Industriales, SPP (1939-1983); Mike Everett, "La evolución de la estructura salarial en México, 1939-1963", en: *Revista Mexicana de Sociología*, Año XLII, Vol. XLII, No. 1, 1980, pp. 93-129.

CUADRO 3

PORCENTAJE DEL SALARIO HORA POR DISTRITO INDUSTRIAL EN RELACION AL SALARIO PROMEDIO

Año	Cajeme	Chih.	D.F.	Guad.	León	Mexicali	México	Montey.	Oriz.	Puebla	S.L.P.	Torreón
1940	-	-	96.8	76.5	-	-	-	107.8	117.1	98.4	-	89.0
1945	-	-	101.9	79.4	-	-	-	105.8	93.1	81.3	-	90.1
1950	-	-	103.4	82.7	-	-	-	90.8	109.7	75.8	-	90.8
1955	-	-	105.4	88.7	-	-	-	81.8	102.5	82.1	-	83.2
1960	-	-	109.3	80.1	-	-	-	77.7	109.3	87.4	-	78.7
1965	111.5	79.2	113.4	77.9	101.6	206.9	88.9	89.7	86.3	79.7	65.4	80.7
1970	87.4	97.9	113.0	91.0	88.5	146.6	95.3	88.8	88.0	85.7	69.6	92.8
1975	105.7	93.6	112.8	89.0	85.3	132.3	95.6	89.7	85.5	93.6	66.7	90.6
1980	77.0	82.6	107.1	88.9	78.3	91.2	93.6	100.7	81.5	102.9	81.7	105.6
1983	86.5	82.0	107.5	88.1	80.9	115.2	104.0	99.1	102.7	97.1	90.9	92.4

FUENTE: Elaboración propia en base al cuadro de la p. 178 de *Estadísticas históricas de México*, S.P.P.

CUADRO 4			
RELACION ENTRE EL SALARIO MINIMO Y EL SALARIO MEDIO (ABANICO SALARIAL) 1950-1970			
Año	(1) Salario* Medio (Pesos de 1960)	(2) Salario* Mínimo (Pesos de 1960)	(2) / (1) xico S. mím. S. med.
1950	3.30	1.06	32.1
1955	3.33	1.42	42.6
1960	4.29	1.81	42.2
1961	3.83	1.59	41.5
1962	4.44	1.89	42.5
1963	4.73	1.87	39.5
1964	5.19	2.25	43.3
1965	5.02	2.17	43.2
1966	4.95	2.43	49.1
1967	5.24	2.37	45.2
1968	5.44	2.64	48.5
1969	5.68	2.56	45.0
1970	5.58	2.74	49.1

* Salario por hora.

FUENTE: A. Dabat, *op. cit.* Cuadro 2, p. 107.

CUADRO 5			
COMPORTAMIENTO DE LA DISPERSION DE LOS SALARIOS MINIMOS* 1934-1985			
Período	Valor del coeficiente de variación	\bar{X} del salario mínimo	Tasas de crecimiento del salario mínimo %
1934-1940	0.38	1.43	11.4
1941-1959	0.36	4.83	20.0
1960-1975	0.23	32.29	10.6
1976-1985	0.13	282.31	35.5

* La dispersión salarial expresa el comportamiento de la apertura o cierre del abanico salarial a través del "coeficiente de variación" que resulta de la operación de dividir la desviación estándar entre el valor promedio del salario. Es decir entre más tiende al valor "1" existe una mayor dispersión salarial y si este tiende a "0" existe una mayor homogenización salarial.

FUENTE: Elaborado con base a datos de "La política de salarios mínimos legales, 1934-1982", en *Economía Mexicana* No. 5, pp. 234-236.

CUADRO 6

EVOLUCION Y DISPERSION DE LOS SALARIOS MINIMOS 1966-1985

Estado	66-67	68-69	70-71	1972	1973	1974	1975	1976
Baja California Norte	35.70	40.00	46.00	53.85	56.66	73.12	84.90	105.55
Baja California Sur	20.95	24.80	28.13	38.05	40.04	53.41	62.00	79.63
Sonora	23.11	26.45	30.25	35.50	37.34	49.21	53.80	74.75
Chihuahua	21.66	25.04	28.46	33.27	36.94	46.69	54.22	71.60
Coahuila	19.59	22.71	26.22	30.97	32.46	43.72	51.08	67.18
Tamaulipas	22.32	25.93	29.86	35.52	37.40	50.71	58.80	75.12
Nuevo León	18.75	27.35	25.10	29.59	31.13	41.83	48.58	61.98
Sinaloa	21.66	24.73	28.43	33.38	35.12	46.56	54.70	68.85
Durango	14.28	16.91	19.56	23.16	24.37	32.17	37.36	49.59
Zacatecas	15.75	18.00	20.87	24.50	25.78	33.64	39.05	49.96
Aguascalientes	16.50	19.80	22.80	27.00	28.41	32.87	45.10	58.06
San Luis Potosí	16.83	19.50	22.82	26.91	28.32	37.38	43.52	56.53
Veracruz	22.67	26.18	29.98	35.44	37.29	49.72	57.84	74.29
Nayarit	15.50	18.50	21.50	25.25	26.57	36.02	41.80	53.93
Jalisco	18.85	21.60	25.00	29.43	30.96	41.73	48.46	60.94
Colima	18.85	22.25	25.75	30.65	32.69	43.96	51.01	66.11
Guanajuato	16.08	18.96	22.41	26.63	28.02	37.12	42.85	54.53
Querétaro	14.58	17.30	20.43	24.13	25.39	33.30	38.63	49.51
Michoacán	18.76	21.64	25.05	29.50	31.03	41.86	48.71	62.40
Hidalgo	15.00	18.25	21.50	25.50	26.84	35.47	41.20	53.50
Estado de México	19.58	22.39	25.79	30.40	31.99	43.82	50.00	64.27
Distrito Federal	25.00	28.25	32.00	38.00	39.99	54.62	63.46	74.43
Morelos	21.50	24.50	28.00	32.50	34.20	45.71	53.10	69.58
Tlaxcala	16.00	17.75	20.25	23.50	24.74	32.32	37.50	48.65
Puebla	19.62	22.75	26.18	30.75	32.36	43.39	50.42	65.27
Guerrero	16.41	19.06	22.79	27.17	28.03	36.98	42.84	57.72
Oaxaca	14.35	16.15	18.65	22.20	23.97	31.83	37.07	47.54
Chiapas	15.35	17.77	20.25	23.85	25.02	32.44	37.70	48.01
Tabasco	19.00	22.00	25.50	30.75	32.36	42.90	49.80	63.45
Campeche	14.92	17.38	20.08	23.66	24.90	32.18	37.36	56.22
Yucatán	17.60	19.60	22.61	26.10	27.46	35.88	33.66	53.54
Quintana Roo	23.00	26.00	29.50	35.00	36.83	47.80	55.50	70.65
X	19.05	22.18	25.49	30.06	31.71	42.07	48.50	62.91
Desv. estándar	4.21	4.69	5.12	6.20	6.56	8.61	10.21	11.93
Cof. de variación	0.22	0.21	0.20	0.20	0.21	0.20	0.21	0.18

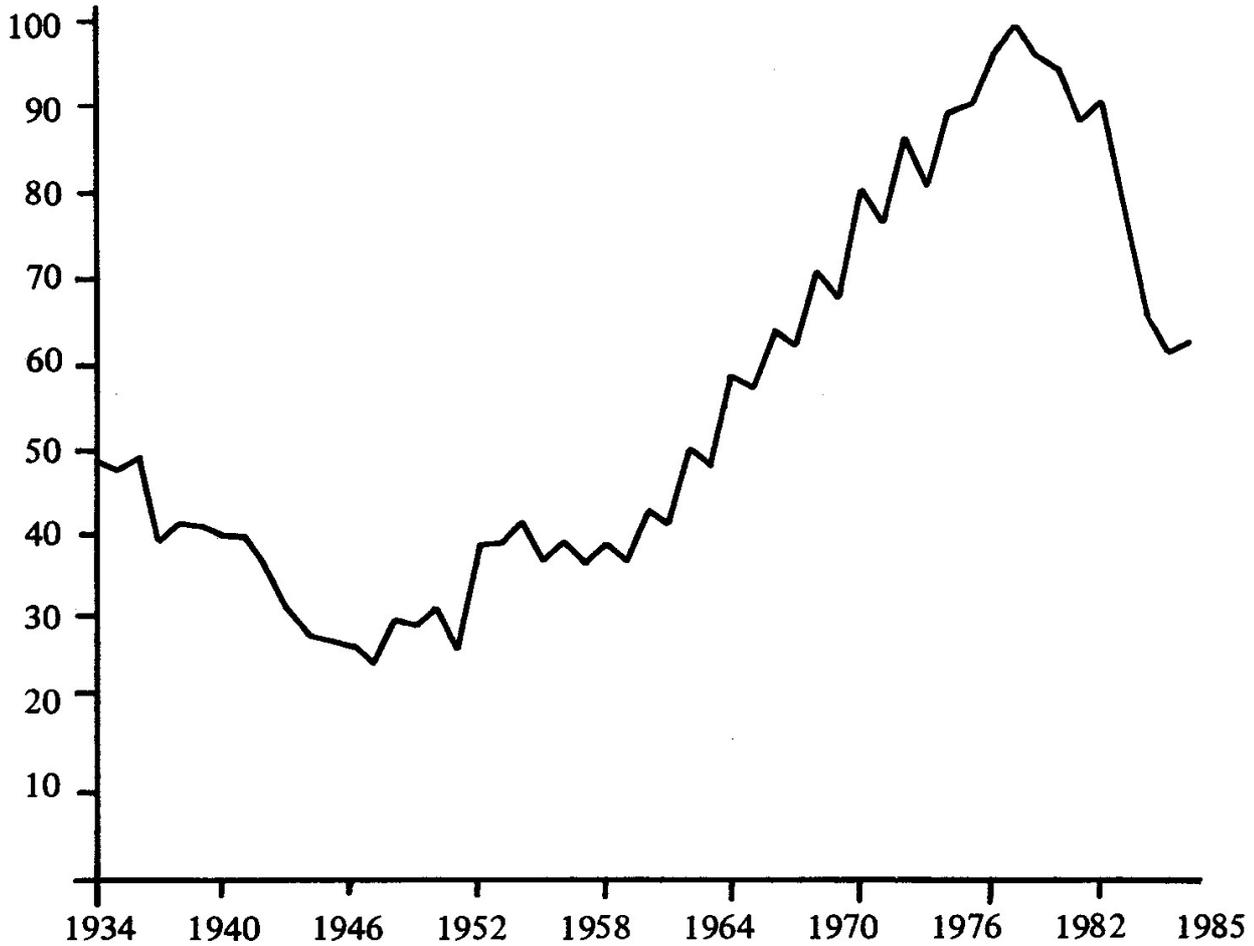
Cont. 6

1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
133.90	147.00	162.00	180.00	210.00	294.28	455.00	748.00	1 115.50
101.90	115.00	132.00	155.00	200.00	289.03	455.00	748.00	1 685.00
92.83	104.66	120.33	141.66	186.66	264.50	411.66	680.16	1 051.00
90.10	102.00	117.42	131.42	175.71	244.73	377.85	628.83	1 074.00
84.14	95.14	110.14	143.57	164.28	228.97	353.57	593.50	937.00
96.02	108.25	124.25	142.50	187.50	265.29	308.75	682.00	1 054.37
79.28	90.60	106.00	126.00	170.00	236.78	375.00	621.50	1 000.00
88.10	99.33	114.33	131.66	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
63.43	74.33	89.33	106.66	150.00	210.20	325.00	547.50	850.50
63.95	75.00	90.00	105.00	150.00	210.20	325.00	547.50	850.50
74.30	85.00	100.00	115.00	160.00	236.48	365.00	605.00	937.50
72.33	83.33	98.33	120.00	163.33	227.72	351.66	576.25	908.49
94.62	106.60	122.40	143.00	182.04	254.34	393.00	680.16	1 023.10
69.00	80.00	95.00	115.00	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
79.44	91.20	106.40	127.00	170.00	237.53	367.00	611.25	955.10
84.60	95.00	110.00	125.00	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
69.76	80.33	95.33	113.33	153.33	218.96	338.33	566.66	894.00
63.36	74.00	89.00	106.66	151.66	218.96	338.33	566.66	894.00
79.82	91.00	115.87	123.75	167.50	233.20	360.00	605.00	937.50
68.40	80.00	95.00	110.00	150.00	210.20	325.00	547.50	850.50
82.23	93.01	108.00	119.16	166.00	232.10	358.33	593.50	920.10
106.40	120.00	138.00	163.00	210.00	294.28	455.00	748.00	1 055.00
89.00	100.00	115.00	135.00	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
62.30	74.00	89.00	115.00	160.00	236.48	365.00	605.00	937.50
83.52	94.75	110.00	128.75	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
73.86	64.60	99.80	119.00	165.00	236.47	367.00	612.00	981.00
60.82	70.80	85.60	106.00	151.00	215.45	333.00	561.87	944.00
61.42	71.60	86.20	104.00	146.00	215.45	333.00	559.00	894.00
81.20	93.00	108.00	130.00	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
72.00	82.66	97.66	115.00	156.66	218.96	338.33	547.50	850.00
68.50	78.33	93.33	111.66	156.66	218.96	338.33	576.25	858.75
90.40	102.00	117.00	135.00	170.00	236.48	365.00	605.00	937.50
80.65	91.33	107.52	126.37	168.54	239.46	364.62	612.29	969.46
15.44	16.77	16.55	17.50	16.03	24.27	35.60	55.86	145.12
0.19	0.18	0.15	0.14	0.09	0.10	0.10	0.09	0.14

FUENTE: CIDE, *Economía Mexicana* No. 5, Márquez, Carlos y Casar, Ma. Amparo "La Política de Salarios Mínimos Legales, 1934-1982".

GRAFICA 1

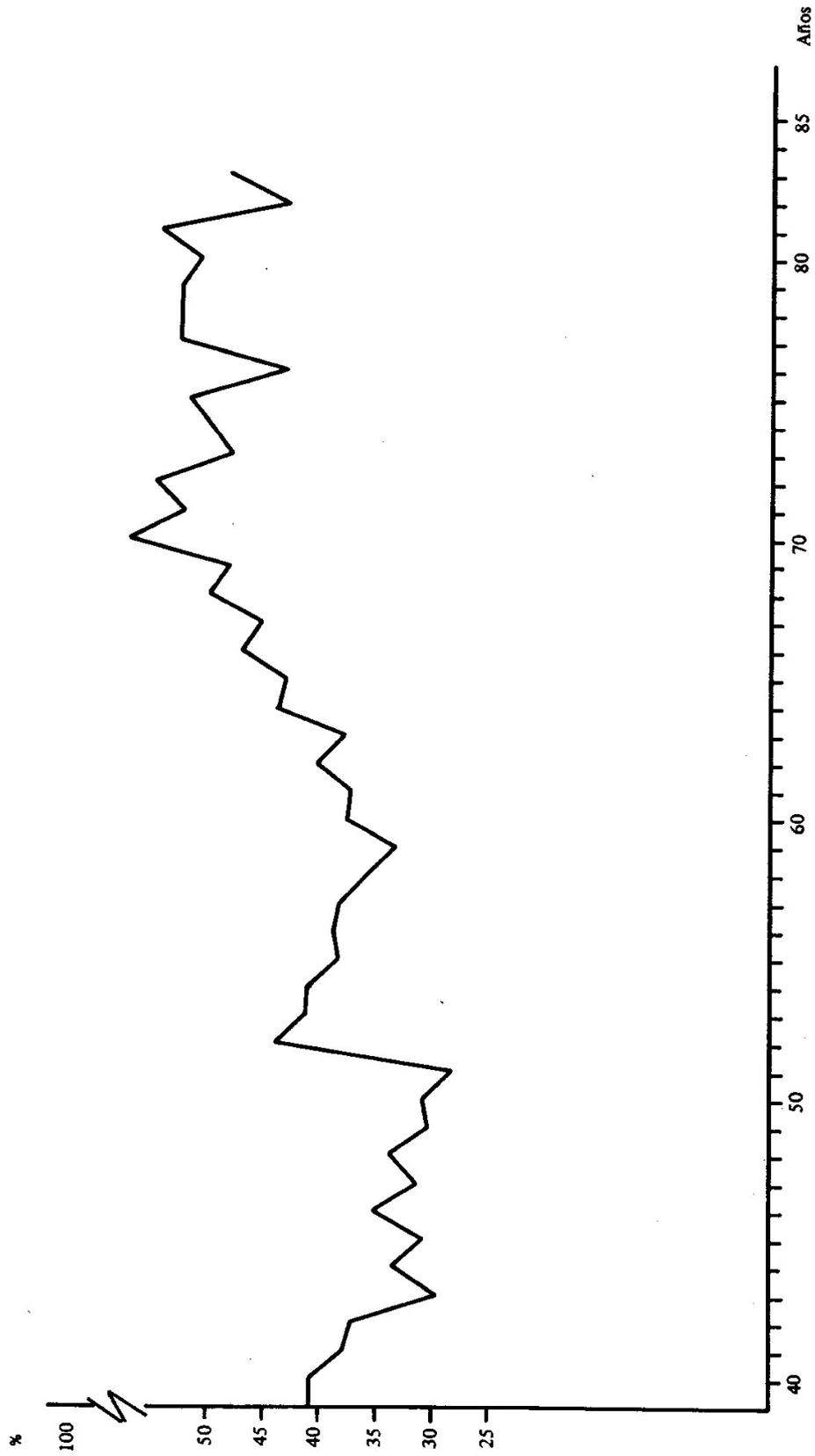
INDICE DEL SALARIO REAL ANUAL 1977 = 100



FUENTE: Bolívar Augusto, "Política y Salarios", en *El Cotidiano* núm. 7, agosto-septiembre, 1985.

GRÁFICA 2

RELACION ENTRE EL SALARIO MINIMO LEGAL Y EL SALARIO INDUSTRIAL, 1939-1985



FUENTE: Cuadro 1.

GRAFICA 2-b

INDICES DEL SALARIO PROMEDIO INDUSTRIAL Y DEL SALARIO MINIMO LEGAL
1939-1985

